

LAMPIRAN

Lampiran 1

KUESIONER

1. Anda bekerja pada bidang apa?

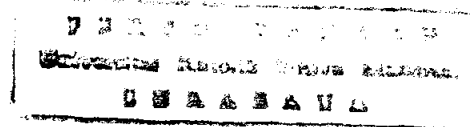
- Alat kesehatan
- Pedagang Besar Farmasi
- Apotek
- Rumah Sakit
- Lain – lain (.....)

2. Dimanakah lokasi anda berada?

- Sumatera
- Kalimantan
- Jawa
- Bali
- Sulawesi
- Jayapura

3. Merek spuit apa saja yang anda jual?

- Terumo
- BD
- B Braun
- Onemed
- Topmed
- Unzen
- Lain – lain (.....)



4. Merek spuit apa yang paling laku dijual?

- Terumo
- BD
- B Braun
- Onemed
- Topmed
- Unzen
- Lain – lain (.....)

5. Berapa rata-rata penjualan spuit dalam 1 bulan? box

6. Komposisi rata-rata penjualan dalam 1 bulan?

- Merek, terjual box
- Merek, terjual box
- Merek, terjual box

7. Alasan merek tersebut laku terjual?

- Kualitas produk baik
- Harga murah
- Bonus yang diberikan
- Promosi
- Banyak yang menjual
- Lain – lain (.....)

8. Menurut anda bagaimana spuit yang berkualitas baik dapat dinilai? (berikan urutan pada criteria dibawah)

<u>Kriteria</u>	<u>Urutan</u>
• Warna tabung putih bening
• Karet tidak mudah lepas
• Jarum tajam
• <i>Single used handle</i>
• Packing

9. Siapa supplier anda?

- Prinsiple
- Distributor
- Agen besar
- Agen
- Apotek lain

10. Bagaimana cara pembayaran yang ditetapkan?

- Advance payment
- Cash and carry
- Kredit hari

11. Bagaimana model penentuan harga yang lebih anda sukai?

- HET (harga eceran tertinggi) dengan diskon.
- *Discount quantity*
- *Net Price*

12. Adakah dari merek lain yang melakukan promosi?

- Tidak
- Ya, dengann

13. Promosi seperti apa yang menurut anda efektif?

- Memasang banner
- Brosur
- Iklan di radio
- Iklan di Koran
- Iklan di televisi

- Iklan di internet
- Program bakti sosial
- Bonus langsung
- Lain – lain (.....)

14. Dukungan apa yang anda butuhkan dari supplier?

- Training produk
- Promosi
- Lain – lain (.....)